



■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■



Бисера Иванова,

Директор в Дирекция
Административна

Бисера Иванова е Директор в Дирекция Административна. Има магистърска степен по икономика от УНСС, специалност „Икономика и управление на индустрията“ и магистърска степен от СУ „Климент Охридски“, специалност „Трудова и организационна психология“.

Има двадесет години опит в сферата на корпоративното управление на недвижими имоти и спомагателни бизнес услуги. Заемала е мениджърски позиции в Овергаз Холдинг. Била е Изпълнителен директор на първата национална българска компания за управление на сгради в бизнеса с недвижими имоти. Бисера Иванова взема участие и като лектор в семинари, конференции и изнася лекции в различни университети по теми, свързани с фасилити и пропърти мениджмънта. Член е на Съвета на жените в бизнеса и на Дружеството на жените на Форбс.

Един от любимите й цитати е този на Марк Твен: „Дай на всеки ден шанс да стане най-красивият ден от живота ти!“ Описва себе си като естествена и позитивна личност.

На стр. 2

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

Чавдар Златев е новият Член на УС и Изпълнителен директор на Fibank

Г-н Чавдар Златев е новият Член на УС и Изпълнителен директор на Fibank (Първа инвестиционна банка) Заема длъжността Главен директор „Корпоративно банкиране“ (ССВО).

Чавдар Златев се присъединява към екипа на Първа инвестиционна банка през 2004 г. като Главен специалист в дирекция „Кредити-



ране на МСП“. Скоро след това е повишен в Заместник-директор на дирекцията. От 2006 г. до 2009 г. работи като управител на клон „Витоша“ на Първа инвестиционна банка. Впоследствие е назначен за Заместник-директор на дирекция „Клонова мрежа“ и през 2010 г. е повишен в Директор на дирекцията. През 2011 г. е назначен за Директор на дирекция „Корпоративно банкиране“. Участвал е в разработването и внедряването на редица банкови продукти.

На стр. 3

■ ЕКСПЕРТИТЕ СЪВЕТВАТ ■



Д-р Валентина Григорова-Генчева, Директор „Злато и нумизматика“, представя актуалните тенденции на пазара на благородните метали за 2018 г.

Световно монетно изложение Берлин 2018: мода и пазарни тенденции

От 1972 г. насам Световното монетно изложение дава тон на бизнеса с монети и кюлчета от благородни метали по света. През последните години то се провежда в началото на февруари в „Естрел“ - най-големият европейски конгресен, развлекателен и хотелски комплекс, разположен в Берлин. Панаирът събира търговци и производители, които договарят



поръчките на продукти за новата година. Традиционни изложители са компании за машини и екипировка за монетните дворове, както и производители на апарати и уреди за наблюдение и анализ. Участват и множество фирми от цял свят, които изработват опаковки за кюлчета и монети от различни материали и с изключително разнообразна форма.

На стр. 8

■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Бисера Иванова,

Директор в Дирекция
Административна

ОТ СТР. 1

- Г-жо Иванова, разкажете ни повече за професионалния Ви път?

- Опитът ми в управлението на корпоративни недвижими имоти е вече близо двадесет години. Първите десет от тях бях част от екипа на Овергаз Холдинг и мениджър на дирекцията, отговаряща за управлението на спомагателните бизнес услуги. Следващите десет години посветих на изграждането на първата българска национална компания за управление на корпоративни недвижими имоти. Стартирах проекта от самото му начало, като го финализирах с успешната продажба на компанията. Процесът на дю дилиджънс, в който участвах, и сливането на две компании ми донесе изключително полезен и интересен професионален опит.

Винаги съм се опитвала да прилагам в своята работа нови идеи, ноу-хау и добри практики, придобити от чуждестранни обучения и опит на чужди компании в сектора. Харесва ми, че част от професионалния ми път вече включва обучение и менторство на младите хора в областта на пропърти и фасилити мениджмънта.

- Какви са предизвикателствата в ежедневието Ви работа?

- Предизвикателствата в ежедневието са свързани от една страна с извънредни и аварийно настъпили ситуации за решаване, от друга страна – с голямото многообразие на текущите задачи за изпълнение.

Желанието за непрекъснато търсене, развитие и



надграждане, които самата аз си поставям, също са предизвикателства за мен в ежедневието ми работа.

- Каква според Вас е банката на бъдещето?

- Както във всички сфери, така и в банковата, технологиите заемат все по-голямо и ключово място, създават се иновации. Това е времето, в което живеем. Все пак човешкият фактор, с неговите знания и умения, винаги ще носи важна добавена стойност.

- Кои са личностните и професионалните качества според Вас, които е нужно да притежава успешен банкер в бързоразвиваща се и динамична банкова институция като Fibank?

- Относно професионалните качества, според мен е важно човек да е изключително добър специалист в работата си, да бъде добре подготвен и да се усъвършенства непрекъснато, научавайки спецификите на нови услуги и продукти, да създава доверие в клиентите чрез своето отношение и работа. Важните личностни качества са: отговорност, лоялност, трудолюбие и дисциплинираност.

- Кой е лидерът, който смятате за успял и Ви вдъхновява в работата Ви?

- Мисля, че не мога да определя само един човек за лидер и мой вдъхновител. В живота ми има много хора, които са ме вдъхновявали и продължават да ме вдъхно-

вяват със своите умения, качества и действия. За мен да си успял човек означава да си намерил баланс в живота, да бъдеш ефективен, да живееш и работиш щастливо. Интересно ми е да общувам и обменям опит с хора от различни бизнес сфери, това ме обогатява, разширява кръгозора ми, дава ми нови идеи. Спортът също ме вдъхновява. Намирам голяма прилика между него и бизнеса в самото състезание, в подготовката на стратегията и в упоритата работа.

- Какви са новите тенденции в управлението на „умните“ сгради на бъдещето и модерните офис пространства?

- Новите тенденции в управлението на „умните“ сгради и модерните офис пространства са основани на технологиите, иновациите и устойчивостта. Ето защо една от най-модерните и „умни“ офис-сгради в Холандия е наречена „Компютър с покрив“. Технологиите и сензорите в сградите вече дават възможност за събиране на данни и онлайн мониторинг, така че да се определи точното време за профилактика на едно съоръжение и оптималното използване на офис пространството. „Зелените“ решения, свързани с устойчивостта, са не само цвят, а начин на мислене в управлението на сградите. Що се отнася до модерните офис пространства, те стават все по-гъвкави, с обособени места за обяд, със зони

за формални и неформални срещи, за креативност и спорт.

- С какво се гордеете в професионален и личен план?

- Успешно реализираните проекти са моята гордост. Също така се гордея с невероятните екипи, които съм създавала, с посланията, които съм оставила у хората, защото както казва Майкъл Джордан: „Талантът печели състезания, но работата в екип и интелигентността печелят шампионати“. В бизнеса са нужни много усилия, старание, трудолюбие, доверие и понякога нестандартно мислене и решения. Спечелването на наградите на Форбс за „Клиентска политика“ и „Качество на услугите“ е голямо признание за моята работа, защото успехът наистина е сбор от малки усилия, повтаряни всеки ден.

В професионален, както и в личен план, от изключително значение за мен са доверието, дадената дума, репутацията и любовта към това, което правиш.

- Как прекарвате свободното си време?

- Пътешествията са моята истинска страст, използвам всяка възможност да посещавам нови места, градове и страни. Изключително ми е забавно и интригуващо сама да планирам и организирам цялото пътуване, събирайки детайлна информация за мястото, забележителностите и възможностите, които то предлага. Много интересни за мен са непопулярните дестинации, малките градчета, истинските носители на местната култура и атмосфера, чрез които човек се потапя в живота на тамошните хора. Всичко това ми носи невероятни емоции, въодушевява ме и ме обогатява неимоверно много.

Формула 1 е друга моя страст и въодушевление, както на живо, така и пред „малкия екран“. Обичам киното, театъра, книгите, природата, дългите разходки навън, интересните разговори с приятели...

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

Чавдар Златев е новият Член на УС и Изпълнителен директор на Fibank

ОТ СТР. 1

Той има магистърска степен по „Макроикономика“ от Университета за национално и световно стопанство в София. Спе-

циализирал е кредитни продукти и практики в Bank of Ireland, както и съвременни банкови практики в Banco Popolare di Verona.

Освен позицията си в Банката, г-н Златев е също

така член на Управителния съвет на Първа инвестиционна банка – Албания и член на Съвета на директорите на „FiHealth Застраховане“.

Fibank приключва 2017

г. с 85 млн. лв. печалба на неконсолидирана основа. Портфейлът от кредити и вземания се повишава до 5,06 млрд. лв., а акцията на банката отбелязва ръст от 69% през 2017 г.

■ FIBANK СПОРТ ■

Fibank награди Сани Жекова

На стилна церемония днес генералният спонсор на Българския олимпийски комитет (БОК) - Fibank (Първа инвестиционна банка) награди най-добре представилата се българка в Пьонгчанг – Александра Жекова.

Сани Жекова получи дизайнерско златно кюлче „Година на кучето“. То е изработено от най-висока проба инвестиционно злато със стилизиран дизайн и произведено от Швейцарската рафинерия P.A.M.P.

Бижутото беше връчено лично от г-н Неделчо Недел-



чев, Главен изпълнителен директор на Fibank, който сподели: „За нас от Fibank

развитието на таланта на нашите спортисти се е превърнало в кауза, в която

вярваме и винаги сме отстоявали. Сани е доказала себе си пред целия свят. Щастлив съм, че ние от Първа инвестиционна банка винаги сме подкрепяли нейната кариера и израстване като спортист. Пожелавам й крепко здраве, много късмет и съм сигурен, че за нея предстоят още много успехи и незабравими моменти“.

От своя страна родната звезда в сноуборда Сани Жекова изказа своята благодарност за дългогодишната подкрепа и оказаното й доверие от страна на Fibank. Сани изрази своите благодарности и към Българската федерация по ски (БФСки) и всички свои почитатели.

■ ЗАЕДНО МОЖЕМ ПОВЕЧЕ ■



Г-н Неделчо Неделчев, Главен изпълнителен директор на Fibank, награди победителите в програмата „Заедно можем повече“. (от ляво надясно: Надежда Иванова Кехайова, Главен специалист Финансово анализиране, дирекция Корпоративно банкиране – Победител в категория „Принос към постигане на продуктивно екипно взаимодействие“; Петя Димитрова Койкова, Ръководител банков салон – победител в категория „Изграждане на партньорство с клиентите на Банката“; Атанас Начев, Главен специалист Административно обслужване, дирекция Административна – победи-



тел в категория „Успешно управление на промяната“; Диана Георгиева, Банков служител, клон Плевен –

второ място в категория „Постигане на максимално високи резултати в работата“.)

25 години в подкрепа на българския бизнес

25 години **Fibank** *Малка банка*

Интервю с **ЕВГЕНИ ХАРАМЛИЙСКИ**,
Изпълнителен директор на „Домейн Бойар“:

Не живеете „по навик“. Всеки ден е ново начало, което ни дава възможност да правим нещата по нов начин.

цел е „Домейн Бойар“ да се превърне в значима международна компания от европейски мащаб.

Лидерът на промяната

- Г-н Харамлийски, „Домейн Бойар“ е компания с дългогодишен опит във винопроизводството и търговията с български и вносни вина. Каква е тайната на успеха, винаги да бъдете на върха?

- Днес хората считат, че зад всеки успех се крие някаква тайна. Аз бих казал, че зад успеха се крие много усърдие на работа, но в правилната посока. Ние не преследваме успеха, а просто заставаме на неговия път. Аз обичам да казвам, че ние не произвеждаме вино, а произвеждаме доверие. Ние винаги сме коректни с любителите на виното, не ги подвеждаме и те знаят, че купувайки нашето вино няма да останат излъгани и разочаровани и могат да ни се доверят. Предлагаме постоянно добро качество на добра цена. Така успехът идва сам при нас.

- Портфолиото на компанията се състои от над 210 продукта. Кои са водещите брандове, на които ще акцентирате през тази година?

- Да, портфолиото ни е изключително голямо и това се дължи на износа ни за много клиенти в 26 държави на 4 континента. Основните серии наши вина са QUANTUM, DOMAINE BOYAR, FRUTINO, BOLGARE и SILVER ROCK. Последната не е позната в България, защото се продава предимно на външни пазари. През 2018 г. основният ни фокус ще бъде върху сериите QUANTUM и BOLGARE. От началото на годината започнахме цялостна промяна в сериите QUANTUM, която съвсем скоро ще излезе с нова визия (етикет) и по-добро качество на виното. Сериите BOLGARE се наложи изключително бързо, защото акцентира на запазването на българските традиции, на българския дух. Визията на тази серия е вдъхновена от красотата на българската шевия, а посланието е „Наздраве за всичко българско“. Със сериите BOLGARE ние се стремим да показваме хубавата страна на България по света.

- Има ли търсене на бутикови вина у нас и в чужбина?

- Винаги е имало и ще има търсене на бутикови стоки, в нашия случай на вино. Хората искат да са уникални, да са откриватели. Но тъй като процентът на ценителите у нас, които могат да си



го позволят, е малък, този сегмент не е особено широк. У нас все още са малко хората, които могат да оценят кое вино е хубаво и си заслужава високата цена. В чужбина този пазар е по-добре развит, но там има повече потребители с по-висока покупателна способност и по-добре развита винена култура. Да произвеждаш и предлагаш бутикови вина е добър имидж за всеки производител на вино. В избата си в Кортен „Домейн Бойар“ произвежда т.нар. артизанални вина, които се създават по методите на малките френски шата (изцяло ръчно) и са вина с изключителна индивидуалност и характер, истинско произведение на изкуството. Те ярко изразяват стила на нашите енолози. Ето защо вината ни с марката „Кортен“ са емблематични за разбиращите от вино и се изчерпват малко след като излезе новата реколта.

- В профила на компанията е застъпен и вносът на световни марки вина от Стар и Нов свят. Наблюдавали се по-голям интерес от страна на българина към чуждите вина в последните 5 години?

- През последните години „Домейн Бойар“ се превърна в един от големите вносители на бутилирани вина. Порт-



фолиото ни включва вина от всички страни, големи производители на вино – Франция, Италия, Испания, Австралия, Нова Зеландия, САЩ, Чили, Аржентина, Южна Африка. Компанията ни е представител на едни от най-големите световни компании в бранша като Constellation Brands, Accolade Wines, Barton and Guestier, Chateau de Berne.

Традиционно българските потребители в по-високия ценови клас (над 10 лева) предпочитат вина от внос. Интересът е към бели вина (Италия, Франция и Нова Зеландия) и розе вина (единствено Франция). По отношение на червените вина се предпочитат предимно българските.

- Успява ли България да се позиционира на Световната винена карта като „модерна винена дестинация“?

- За съжаление това още не може да се каже с пълна сила, но в последните 5 години българското вино значително подобри имиджа си в световен мащаб. Все повече български вина печелят топ отличия на най-големите световни конкурси и така пред българското вино се откриват нови пазари и нови

възможности. Благодарение на многото медали, които спечелихме в последните години, мога да кажа, че интересът към българските вина се повиши и имаме възможности за вдигане на цените, което е огромна стъпка напред. Генерално имиджът на виното се обвързва с имиджа на страната си. В тази посока България има още много да работи. Все още не можем да наречем България – „модерна дестинация за посещения“ и съответно и виното ни не е модерно в световен мащаб. България все още е евтина дестинация и от нас се търси ниска цена на виното. Има още много да се постига, но със сигурност мога да кажа, че сме тръгнали в правилната посока. Дано с общи усилия скоро да успеем да се превърнем в „модерна туристическа и винена дестинация“.

- Какви са последните световни тенденции във винопроизводството?

- Новите тенденции са предимно маркетингови. Вече е достигнато достатъчно високо ниво по отношение на производство и качество. Голямата конкуренция е в маркетинга, битка на различни концепции, начини на предлагане и представяне на виното. Друга тенденция е търсенето на местни сортове. Потребителите са уморени от традиционните международни сортове – мерло, каберне, шардоне и др. В последните няколко години се засилва все повече интересът към специфични местни сортове. Това е чудесна възможност за нашите сортове – мавруд, мелник и рубин да излязат на международната сцена. Ние продаваме все повече от тези български сортове на чуждите пазари и вината се приемат много добре от потребителите в Европа.

- Какви са планове Ви за развитието на компанията?

- За „Домейн Бойар“ българският пазар отдавна е тесен. Затова ние се фокусираме върху износа и развитието на международните пазари. Компанията ни разработи собствени марки с вина от Нова Зеландия, Италия, Франция, които се бутилират в България. По този начин ние формираме международно портфолио като предлагаме вина от големите държави-производители на вино, редом с българските. Голямата

- Разкажете ни за партньорството на Вашата компания с Fibank.

- С една дума перфектни. „Домейн Бойар“ си партнира с Fibank вече повече от 10 години. Ползваме голяма част от финансовите инструменти, които банката предлага. Със сигурност мога да кажа, че Fibank е банката с най-добро обслужване в България – добре подготвени служители, изключително оперативни, добре преценяват възможностите, съобразяват се със сроковете и нуждите на клиента, има индивидуален подход. Именно гъвкавото и коректно отношение е едно от големите предимства на Fibank. Аз лично съм изключително доволен от тези взаимоотношения и смятам да ги продължим още дълги години.

- Всяка година участвате в международни изложения, в които Ваши вина се състезават с конкурентни продукти от цял свят и са оценявани с високи отличия. Кое от наградените вина за 2017 г. бихте препоръчали на читателите на FibankNEWS, за да вдигнат наздравица по специален повод?

- Традиционно „Домейн Бойар“ носи най-много от международните отличия за България всяка година (около 30%). Факт е, че над 70% от вината, произведени от „Домейн Бойар“, получават награди на големите международни конкурси в Париж, Брюксел, Лондон, Дюселдорф, основно златни и сребърни медали. Ние предлагаме вина в различни ценови сегменти и във всеки сегмент вината ни са наградени. Според финансовите си възможности всеки клиент може да се наслади на нашите вина и ще се убеди, че може да ни има доверие. Аз лично съм почитател на доброто съотношение между цена и качество, затова няма да препоръчам скъпите вина, които изискват по-специални познания, за да бъдат оценени. Вината от сериите QUANTUM са изключително подходящи за ежедневна употреба. Също така сериите RUE ROMANCE. Това са вина с много добро съотношение цена-качество. За по-изтънчените познавачи на виното ще препоръчам вината от сериите ни BOUTIQUE COLLECTION, PLATINUM и всички вина с марката „Кортен“. Всички вина на изба Кортен имат златни медали от международни конкурси, затова Кортен е наричана „Златната изба на България“.

Наздраве за хубавото българско вино и за всичко българско!

Интервюто взе
Десислава Богданова



„Домейн Бойар“ е лидер в производството на качествени вина и най-успешната българска изба с международно признание от всички големи световни конкурси. Компанията е основана през далечната 1991 г. и бързо се налага като най-големият износител на българско вино. Поради този факт „Домейн Бойар“ често е наричана „флагман на българското вино“.

Избите на „Домейн Бойар“ в Сливен и в Кортен произвеждат над 6 милиона бутилки вино годишно, като близо 4 милиона от тях се предлагат на най-големите и важни световни пазари - Англия, Бенелюкс, САЩ, Канада, Китай и др. „Домейн Бойар“ има портфолио от над 210 продукта, включително елитни серии и бутикови вина с над 92 точки по авторитетната международна скала на Робърт Паркър.

През последните 3 години „Домейн Бойар“ се превърна и в един от най-големите вносители на престижни винени марки у нас - от Австралия, Нова Зеландия, Южна Африка, Чили, Аржентина, Франция, Италия и др. Компанията е представител в България на брандовете на Accolade Wines и Constellation Brands (които са сред 4-те най-големи винени компании в света), както и вината на рок-легендата Стинг и на още редица други по-малки авторитетни изби.



■ АНАЛИЗ ■

Fibank с най-голям обем отпуснати потребителски кредити през 2017 г.



ХРИСТО ХРИСТОВ

Мениджър
„Корпоративни
комуникации“

2017 г. може да бъде определена като годината, в която икономическата криза вече бе зад гърба ни. През цялата година имахме поредица от подобряващи се макроикономически данни. Статистиката на НСИ за четвъртото тримесечие показва, че коефициентът на безработица е 5.6%, или с 1.1 процентни пункта по-нисък в сравнение с четвърто тримесечие на 2016 година. Коефициентът на икономическа активност за населението на възраст 15 - 64 години пък е 71.6% - с 3.6 процентни пункта по-висок в сравнение с четвърто тримесечие на 2016 година.

През четвъртото тримесечие на 2017 г. брутният вътрешен продукт (БВП) нараства с 3.6% спрямо съответното тримесечие на предходната година и с 0.8% спрямо третото тримесечие на 2017 г. според сезонно изгладените данни. През януари 2018 г. общият показател на бизнес климата се повишава с 2.6 пункта спрямо декември 2017 година. Подобрение на стопанската конюнктура е регистрирано от НСИ в промишлеността и сектора на услугите, докато в строителството и търговията на дребно показателят остава приблизително на нивото си от предходния месец. Инфлацията се запазва на стабилни нива като средногодишната инфлация за периода февруари 2017 - януари 2018 г. спрямо периода февруари 2016 - януари 2017 г. е 2.1%

На фона на тази положителна икономическа среда, банковата система демонстрира темпове на работа, които бяхме свикнали да виждаме през годините на икономически подем. Данните на БНБ сочат, че през четвъртото тримесечие на 2017 г. банковата

■ **Графика: Годишен темп на ръст на обема отпуснати потребителските кредити (в хил. лв.)**



Източник: БНБ

та система отчита нарастване на депозитите и на активите. За изминалата година активите на банките са се увеличили с 6,2% до 97,8 млрд. лв. и като стойност почти се изравняват с обема на БВП за годината. Въпреки ниските лихви депозитите на физическите лица продължават да отчитат ръст за годината с 4,8%.

От БНБ посочват, че към края на декември 2017 г. нивата на показателите за възвръщаемост на активите (ROA) и възвръщаемост на капитала (ROE) са съответно 1.20% и 9.32%. Извършените разходи за обезценка по кредити и вземания за дванайсетте месеца на 2017 г. възлизат на 730 млн. лв. (при 807 млн. лв. за 2016 г.).

Кредитирането се съживява осезаемо през изминалата година. Размерът на брутният кредитен портфейл на банковата система отбелязва ръст на годишна база с 1.6 млрд. лв. (3.0%). В структурата на брутният кредитен портфейл се увеличават кредитите за други фи-

нансови предприятия (с 266 млн. лв., 11.8%) и за домакинства (с 57 млн. лв., 0.3%).

През четвъртото тримесечие се запазва тенденцията към намаляване на брутният размер на необслужваните кредити и аванси в банковата система и в края на декември 2017 г. те възлизат на 8 292 млн. лв. (при 9 305 млн. лв. към 30 септември 2017 г.).

За генерирането на тези добри резултати на банковата система, съществен принос има и Първа инвестиционна банка. Активите на банката се увеличават през четвъртото тримесечие с 91,2 млн. лв. и вече достигат 8,6 млрд. лв. Активността на клиентите се увеличава през годината, което повишава приходите от такси и комисионни по извършени банкови трансакции с 8.6%. Банката запазва нивата си на печалба от миналата година, като през 2017 г. тя достига до 85 млн. лв. и Fibank се нарежда сред първите десет банки по възвръщаемост

на активите и на собствения ѝ капитал.

Търсенето на кредити през годината съществено се увеличи като по отпуснати потребителски кредити Fibank е най-предпочитана от клиентите и е отпуснала 127,4 млн. лв., което е и най-големият обем отпуснат от всички банки през годината. Ръстът в потребителското кредитиране за банката е 16,7%. При жилищните кредити банката също отчита сериозен ръст като портфейлът ѝ нараства с 54 млн. лв. за 2017 г. или 9,8%. В основата на тези резултати стоят добрите условия, които банката предлага по своите кредитни продукти и лихвите, които са под средните за системата. През последното тримесечие на годината се наблюдава и съществен ръст на кредитите, отпуснати към бизнеса, с 68 млн. лв. Банката се нарежда в топ три по ръст на корпоративния си портфейл за периода септември – декември.

Същевременно Първа инвестиционна банка остава една от най-предпочитаните за съхранение на спестяванията на бизнеса и домакинствата. Към края на 2017 г. общият обем на депозитите различни от кредитни институции е 7,4 млрд. лв. като за последното тримесечие обемът им нараства с 52 млн. лв.

В обобщение на публикуваните отчетни данни от БНБ можем да кажем, че през 2017 г. банковият сектор в България продължава да проявява устойчивост и показва капацитет за генериране на положителни резултати. Благодарение на консервативната политика на Централната банка, иновативните банкови услуги, предлагани на местния пазар и завишените критерии за оценка на рисковете, доверието в системата се запазва и се отчитат положителни резултати. Очакванията ни са, че през 2018 г. ще видим устойчивост в постигнатите добри резултати и умерен темп на ръст в обемите на кредитиране към бизнеса и домакинствата.

През 2018 година Fibank отбелязва своята 25-годишнина. От учредяването ѝ на 8 октомври 1993 г. досега банката винаги се е стремяла да бъде пионер в предлаганите на клиентите продукти и услуги.

25 години, в които първи сред банките предложихме Виртуален банков клон, открихме първия ни клон в чужбина, спече-

лихме множество награди за „Банка на клиента“ и развихме банкирането в съответствие с най-новите технологии и тенденции. Специално за читателите на „FibankNEWS“ се опитахме да съберем фактите от историята на Fibank, с които се гордеем и причините, заради които се превърнахме за всеки от клиентите ни в „Моята банка“.

25 ГОДИНИ
ПЪРВИ В

25 Fibank
години
Моята банка



**ЗЛАТКО
СТОЯНОВ**

Мениджър
„Корпоративни
комуникации“

Първичното публично предлагане (Initial Public Offer - IPO) е действие по първоначално предлагане на нови акции (листване) на едно дружество на фондовата борса. Чрез него компанията увеличава капитала си и придобива публичен статут. На нашия капиталов пазар – Българската фондова борса (БФБ) първото IPO беше през далечната 2004 година с листването на Investor.bg. В последващите 2 години преди световната финансова криза борсата изживя сериозен подем и няколко публични предлагания на големи компании. Най-голямото IPO в цялата история на БФБ и до днес остава това на Първа инвестиционна банка АД.

На 18 май 2007 г. Fibank осъществи първично публично предлагане на акции при огромен интерес от инвеститорите. Банката успя да привлече 107 млн.лв. капитал при свръхзаписване 5,97 пъти (на база определената цена на акция от 10, 70 лв.) Това е ненадминат рекорд на емисия на БФБ (ISIN код: BG1100106050). Резултатът от IPO-то на Fibank показва високия имидж на компанията и доверието на инвеститорите в нея. Публичното предлагане е осъществено от екип доказани банкови експерти в сътрудничество със специалистите от един от най-големите инвестиционни посредници и

Fibank с най-голямото IPO в историята на БФБ



водещ мениджър на емисията – Първа финансово-брокерска къща (ПФБК).

Банката придобива статут на публично дружество и увеличава акционерния си капитал от 100 млн. лв. на 110 млн. лв. Акционерите стават над 3000 и общо притежават 15 % от капитала – свободно търгуем на БФБ. Повишената капиталова база е в основата на разрастването на Fibank. Набраният капитал бе използван за изпълнение на стратегията на банката за по-голям пазарен дял чрез поддържане на растежа на портфейла от кредити на корпоративни клиенти, малки и средни предприятия и физически лица, при стабилно ниво на капиталовата адекватност.

След успешното IPO на Fibank 14 компании успяха да наберат над 10 млн.лв. от борсовите инвеститори. Последните 2 публични предлагания са от 2016 г., като заявките са през 2018 г. да се осъществи поне едно голямо IPO от сериозен емитент. Акции на Първа инвестиционна банка отбелязаха значителен ръст през изминалата 2017 г. и поскъпнаха с 69 %. Анализаторите определят книгата на банката като едни от най-перспективните за тази година.

Към края на 2017 г. Fibank е най-голямата банка с български капитал и третата по големина кредитна институция по размер на активите в страната. Мажоритарни собственици са г-н Цеко Минев и г-н Ивайло Мутафчиев, които притежават по 42,5% от капитала на банката, а 15% са свободно търгуеми на БФБ (free-float).



Дирекция „Корпоративни
комуникации“

ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ -
Директор „Корпоративни
комуникации“

Десислава БОГДАНОВА -
Отговорен редактор
Христо ХРИСТОВ - Мениджър
„Корпоративни комуникации“

Златко СТОЯНОВ - Мениджър
„Корпоративни комуникации“
Данира ДОСПЕВСКА - Специалист
„Корпоративни комуникации“

печат: **ROPRINT**



■ ЕКСПЕРТИТЕ СЪВЕТВАТ ■

Д-р Валентина Григорова-Генчева, Директор „Злато и нумизматика“, представя актуалните тенденции на пазара на благородните метали за 2018 г.

Световно монетно изложение Берлин 2018: Мода и пазарни тенденции

От стр. 1

Ключово събитие за тазгодишното Берлинско изложение беше специалното участие на главния изпълнителен директор на Лондонската метална борса (LBMA), г-жа Рут Кроуел, която представи основните тенденции в работата на тази водеща институция и някои предстоящи промени в регулациите в областта на благородните метали. Стана ясно, че от т.г. Европейската комисия се задължава да публикува насоки в помощ на рафинериите за идентифициране на конфликтни зони и региони с висок риск, свързани с добива на благородни метали. Това е първата стъпка към прилагането на Европейска регулация за отговорното снабдяване от конфликтни и високо-рискови зони, която трябва да влезе в сила през 2021 г. Листата на рафинериите-членки на Лондонската метална борса, изпълняващи условията за качество на кюлчетата Good Delivery, е призната като световен стандарт за маркиране и качество на изделията от благородни метали. Тя включва 70 златни рафинерии от 31 страни, които обработват годишно около 85-90% от световното производство на злато. Само в Лондонските подземни трезори на борсата се съхраняват 619 437 кюлчета със стандартно тегло около 12.5 кг всяко на обща стойност около 335 милиарда щатски долара.

Във всички делови срещи със стратегически партньори на Fibank като голямата швейцарска рафинерия ПАМП, Новозеландският монетен двор, щатският монетен двор Скотсдейл и др., преобладаваше идеята за една сложна за бизнеса отминала година, със



сравнително високи ценови нива на благородните метали и свит световен пазар. Спад бе-



За първи път на тазгодишното изложение в Берлин имаше и монети с нестандартна форма и овал. Българският пазар познава вече и елипсоидни, и правоъгълни монети, но този път Полският монетен двор изненада посетителите с монети във формата на 3D риба и четирилистна детелина с частично оцветяване, висок релеф и декоративни извивки на опашката и листата. Това са първите в света монети с толкова необичайна форма.

лежат продажбите на сребърни кюлчета и инвестиционни монети, както поради ниските котировки на среброто, така и заради все още слабото му индустриално потребление. Само в САЩ продажбите на прочутата сребърна инвестиционна монета „Американски орел“, например, са спаднали с около 50% в сравнение с 2015 г. Там категорично се запазва обаче съотношението 60:40 в полза на монетите при потреблението на сребърни кюлчета и монети. Очакванията на анализаторите са през 2018 г. производствените нужди от сребро в Китай да нарастнат, а цената на златото да продължи възхода си, което неминуемо ще доведе и до по-високи котировки за белия метал на световните борси.

За да не се правят компромиси с чистотата на метала и качеството на изработката в момент на по-слабо търсене, се налага създаването на продукти с ниско тегло, достъпни и за клиенти с по-ограничени финансови възможности. И докато определени производители на малките златни монети от 1/20 тройунция (1.55 г) заради високата им себестойност, то други, като Австрийският

монетен двор, емитират една от най-търсените и продавани златни инвестиционни монети „Виенска филхармония“ и с тегло от 1/25 тройунция (1.24 г), за да не губят своите клиенти. Подобна е практиката и на южноафриканската рафинерия Ранд, която емитира по повод 50-годишнината от отсичането на първата и най-търгувана досега златна инвестиционна монета Кругерранд и монета с тегло от 1/50 тройунция или 0.62 г. От различните номинали на изключително популярните южноафрикански монети са продадени вече над 60 милиона екземпляра в целия свят.

След дългогодишно отсъствие от форума през т.г. присъстваха и представители на Гръцката национална банка, които показаха най-новите си монетни емисии за 2018 г. Представени бяха и нови, високотехнологични продукти от благородни метали. В част от тях класическата нумизматика се съчетава с авангардни нови технологии за внедряване на чипове с информация в монети и кюлчета, които позволяват както тяхната защита от фалшифициране, така и достъп до допълнителна информация, звуци и изображения за представените върху изделията картини, животни, исторически забележителности и др. Пионер в тази област е полският холдинг Куровски, който създаде приложението Q Vision за мобилни устройства със система Андроид или iOS. С фотообектива на телефон или таблет например се кликва върху определено изображение или върху QR кода на опаковката, за да се види допълнителна звукова, видео или образна информация, вложена в кюлче или монета.